



# à vous d'innover

## "J'Y VAIS" ... ET JE SAIS OÙ VOUS ÊTES !

"J'y vais" est une petite entreprise spécialisée dans la traçabilité et l'identification des personnes et des biens. Une activité qui a débuté de façon confidentielle par des échanges de savoir-faire entre particuliers et travaille aujourd'hui avec des groupes internationaux.

### Entretien

#### Entretien avec M Basset

À la tête de cette entreprise, Pascale et Jean-François Basset, son époux. Médecin, neurologue, spécialiste en imagerie médicale, Jean-François Basset s'intéresse depuis toujours au cognitif : *"ma passion, c'est de brancher les savoirs entre eux."*

#### Identification par radio fréquence

Cette formation et cette passion le conduisent à s'intéresser au RFID (identification par radiofréquence), un système qui permet de signaler la présence du porteur de cette puce. Dans cette puce, d'1mm<sup>2</sup> de surface, on peut installer le contenu d'un ordinateur. "J'y vais" débute, en septembre 2003, par le service aux particuliers en proposant des échanges de savoir-faire. Chaque badge contient le profil de la personne qui le porte : ses passions, ses compétences, ses questions. Appliqué au monde de l'entreprise, le RFID permet également de situer les personnes travaillant en zones sensibles (dangereuses ou secrètes)...

#### Dire ce que nous savons faire

Parallèlement, Pascale et Jean-François Basset créent "France Badge" qui vend de l'impression sur badge à des entreprises (compagnie aérienne, fabricants de peinture...). *"Mais nous percevons les besoins d'identification de nos clients et nous savons que nous pouvons aller beaucoup plus loin. Nous avons un outil de production (nous fabriquons nous-même les badges), une technique (le RFID), un moteur de connaissance. Nous avons commencé à dire que nous avions les outils pour faire de la traçabilité... Et de grands groupes sont venus nous voir" : Procter and Gamble, par exemple, fabricant et distributeur de produits grand public : lessives, couches...*

#### Traçabilité des marchandises

Les camions-citernes, équipés d'une puce, déversent la marchandise dans un silo immédiatement identifié... Au fur et à mesure, on sait quelle chaîne de fabrication cette marchandise a suivie, sur quelle palette filmée elle se retrouve... Essentiel pour un groupe qui distribue aux quatre coins du monde... *"Sur le vrac, nous devons presque être les seuls !"* Avec de si gros clients, "J'y vais" doit grandir vite. Pas toujours facile : il a fallu faire des augmentations de capital, gérer la sous-traitance, faire des prix.



J'y vais  
125 Avenue Kennedy  
62000 ARRAS

Tel : 08 20 88 82 24

e-mail :  
[jyvais@jyvais.com](mailto:jyvais@jyvais.com)

### Repères

#### Produit innovant : choisir les premiers clients

De quelle manière aborder le marché lorsque l'on veut lancer un produit innovant ? Faut-il chercher les premiers clients parmi les plus grandes entreprises, ou au contraire démarrer doucement avec des entreprises moins importantes ?

Démarrer progressivement semble le bon sens. C'est encore plus du bon sens lorsque le projet est issu d'une entreprise en création, comme c'est le cas pour "J'y vais", et non d'une entreprise existante. Négocier avec une grande entreprise lorsque l'on est un débutant ne paraît pas très prudent, car trop déséquilibré.

Et pourtant ! Les grandes entreprises sont souvent plus ouvertes à l'innovation, elles peuvent davantage se permettre de prendre des risques avec un nouveau fournisseur, dès lors que celui-ci propose des solutions intéressantes. Et ce premier contrat, avec une entreprise connue, voire prestigieuse, servira beaucoup plus facilement de référence qu'un contrat avec une entreprise obscure.

Le choix de Pascale et Jean-François Basset, de travailler dès le début du projet sur un contrat important, n'était donc, finalement, pas si risqué que cela. Mais ils ont dû prendre toutes les dispositions pour en gérer les conséquences : capitaliser suffisamment l'entreprise, organiser les approvisionnements et la sous-traitance, vérifier très soigneusement les devis.